

EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG DAGANG PADA PT CORNINDO BOGA JAYA (GARUDAFOOD GROUP)

ABSTRAK

Penjualan secara kredit memiliki resiko yang lebih besar daripada penjualan secara tunai. Kecurangan dan piutang tak tertagih adalah beberapa resiko yang mungkin terjadi pada penjualan secara kredit. Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengevaluasi prosedur dan sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang yang sedang berjalan, mengidentifikasi kelemahan dari prosedur dan sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang, serta keterbatasan dari pengendalian intern yang diterapkan perusahaan, dan memberikan rekomendasi mengenai prosedur penjualan kredit dan piutang dagang yang sebaiknya diterapkan perusahaan.

Penelitian yang dilakukan menggunakan tiga metode penelitian, yaitu pengamatan atau observasi langsung ke perusahaan yang menjadi obyek penelitian, mewawancarai pihak-pihak yang berwenang di perusahaan yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat, serta menganalisis informasi dan data yang diperoleh dari narasumber.

Dari penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Selama ini perusahaan belum memiliki uraian tugas dan tanggung jawab secara tertulis. Di perusahaan juga belum terdapat Bagian Kredit untuk menilai kelayakan pelanggan sebelum diberikan kredit. Tidak diperolehnya dokumen *order* dari pelanggan. Bagian PPIC-Logistik yang menjalankan fungsi penjualan tidak membuat *Sales Order* (Order Penjualan). Belum adanya dokumen yang menyertai keluarnya barang dari Bagian Gudang. Masih sering terjadi keterlambatan pengiriman pesanan ke pelanggan di luar pulau. Berdasarkan Laporan *Aging* yang dimiliki perusahaan, masih banyak piutang perusahaan yang belum dilunasi sampai dengan lewat 90 hari dari tanggal jatuh tempo.

Atas kelemahan tersebut, disarankan agar perusahaan sebaiknya memiliki catatan tertulis mengenai uraian dan batasan tugas dan tanggung jawab setiap bagian yang ada di dalam struktur organisasi; memiliki Bagian Kredit yang terpisah dengan Bagian PPIC-Logistik; meminta pelanggan mengirimkan semacam dokumen *order* dari barang yang dipesan sebagai konfirmasi; Bagian PPIC-Logistik yang menjalankan fungsi penjualan membuat dokumen *Sales Order*; perusahaan menambah satu dokumen dalam proses pengeluaran barang dari gudang (semacam Bukti Pengeluaran Barang); memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan di luar pulau; membuat laporan khusus piutang jatuh tempo dan mengenakan sanksi kepada pelanggan-pelanggan yang sering melunasi hutangnya *over* 90 hari dari tanggal jatuh tempo dan kepada petugas penagihan yang sering lalai melakukan penagihan.

Kata kunci: Evaluasi, Sistem Akuntansi, Penjualan Kredit, Piutang Dagang.